



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang

Industri pewarna kimia merupakan industri yang terus berkembang seiring dengan perkembangan industri tekstil dan industri kertas yang selalu mengalami perkembangan yang baik. Industri tekstil mengalami pertumbuhan sebesar 8,6% pada 2012(<http://www.grdsteel.com/>) dan industri kertas mengalami pertumbuhan sebesar 7,36% pada 2012(<http://www.datacon.co.id/>). Perlu diketahui bahwa kedua industri tersebut menggunakan pewarna kimia dimana industri tekstil menggunakan pewarna kimia untuk sandang sedangkan industri kertas menggunakan pemutih sebagai bahan memutihkan kertas. Semakin banyaknya industri yang memerlukan pewarna kimia, dengan demikian banyak bermunculan pesaing-pesaing didalam industri pewarna kimia. Masing-masing perusahaan akan berusaha untuk dapat memasarkan produknya serta menjaga hubungan yang baik, agar pelanggan puas terhadap jasa dan produk yang diberikan dan menjadi loyal terhadap sebuah perusahaan.

Dalam pemasaran, *personal selling*, serta negosiasi yang baik merupakan cara untuk mendapatkan pembeli dan mempertahankan pelanggan agar tidak berpindah ke perusahaan lain. Strategi pemasaran yang efektif akan berpengaruh terhadap hubungan baik dengan pelanggan, membangun *image* perusahaan dan peningkatan *profit* perusahaan. Selain pemasaran, keuangan juga merupakan hal yang tidak boleh diabaikan karena divisi keuangan berperan untuk mengatur *cashflow*.

PT Sinar Syno Kimia atau sering disebut dengan PT SSK merupakan perusahaan yang bergerak dalam penjualan pewarna kimia. PT SSK menyadari bahwa pentingnya pemasaran yang baik dalam menghadapi persaingan yang ketat agar menjadi pemimpin di bidangnya.

Dari uraian diatas penulis merasa tertarik untuk mengkaji lebih lanjut dalam sebuah laporan dengan judul “Peran Personal Selling Terhadap Pemasaran Di PT Sinar Syno Kimia”.

1.2. Pokok Permasalahan

Sudah diketahui bahwa untuk mendukung perkembangan di hampir semua sektor industri dibutuhkannya divisi yang mempunyai peran dalam peningkatan *profit*, *networking*, perluasan pasar dan juga mengatur keuangan sebuah perusahaan.

Dalam hal ini divisi yang sangat mempunyai peran penting adalah divisi *marketing* dan juga *finance*. Pada divisi ini masing masing mempunyai tugas untuk melakukan langkah awal untuk mendapatkan pelanggan sampai dengan pembayaran. Tugas-tugas tersebut dari mencari target market, pembuatan *appointment*, sampai pada terjadinya *Purchase Order* atau bisa disebut dengan PO. PO tersebut akan diproses dan diubah menjadi *Despatch Instruction* atau bisa juga disebut DI yang akan diteruskan kebagian pembuatan *invoice*. Bagian *marketing* juga mengatur jadwal pertemuan dengan calon pelanggan maupun pelanggan dan distribusi barang ke tangan pelanggan. Oleh karena itu divisi *marketing* memiliki saling keterkaitan dengan divisi keuangan.

Dalam penelitian ini penulis akan membahas mengenai beberapa pokok permasalahan yang berhubungan dengan *marketing* dalam organisasi ini, antara lain :

1. Peran divisi *marketing* dalam industri kimia di PT SSK.
2. Peran *personal selling* dalam industri kimia di PT SSK.
3. Bentuk proses kerja antara divisi *marketing* dengan divisi *finance* di PT SSK.

1.3. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Maksud dari praktek kerja magang adalah penulis ingin memahami dunia kerja dengan mengaplikasikan dari teori yang didapat selama proses perkuliahan berlangsung. Selain itu, penulis ingin mendapatkan dan mengetahui hal-hal yang harus dilakukan bila bekerja pada sebuah kelompok kerja, serta mengetahui bagaimana cara mengolah waktu yang baik ketika melakukan sebuah pekerjaan yang dibatasi oleh *deadline*. Laporan yang dibuat penulis ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui peran divisi *marketing* dalam industri kimia di PT SSK.
2. Mengetahui peran *personal selling* dalam industri kimia di PT SSK.
3. Mengetahui bentuk proses kerja antara divisi *marketing* dengan divisi *finance* di PT SSK.

1.4. Manfaat Laporan Kerja Magang

Laporan kerja magang yang disusun berdasarkan pengalaman yang diperoleh penulis selama dua bulan melaksanakan kegiatan magang di PT SSK diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat sebagai berikut:

1. Memberikan informasi bagi para mahasiswa yang akan melaksanakan kegiatan magang sebagai bentuk tugas akhir, agar mereka mendapat gambaran nyata dunia kerja mengenai hal apa saja yang akan didapat dalam melaksanakan kegiatan magang.
2. Sebagai bahan referensi bagi para akademisi yang ingin melakukan penelitian mengenai kegiatan pemasaran khususnya yang berhubungan dengan dunia pewarna kimia.
3. Memberikan kontribusi bagi masyarakat umum yang berminat untuk mengetahui dan mempelajari lebih lanjut mengenai seluk beluk proses pemasaran.

1.5. Ruang Lingkup Magang

Ruang lingkup pekerjaan selama melaksanakan kegiatan magang di PT SSK adalah melakukan kerja dan pengamatan terhadap proses pemasaran sampai proses keuangan, dimulai dari melakukan *appointment* kepada pelanggan, *visit*, penerimaan *Purchase Order* dari pelanggan, pembuatan *Despatch Instruction* untuk divisi keuangan, pembuatan *invoice*, dan penagihan terhadap pelanggan atas *Purchase Order*. Selain itu penulis juga membantu dalam membuat *customer information* serta pemisahan *invoice* yang digunakan untuk data perusahaan.

1.6. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Pelaksanaan kerja magang dilakukan dalam kurun waktu dua bulan yang berlangsung pada tanggal 1 Juli 2012 hingga 31 Agustus 2012, adapun jam kerja

yang berlaku dalam perusahaan tersebut mulai dari pukul 07.30 hingga 16.30 (Senin-Jumat). Kegiatan kerja magang dilakukan di PT SSK yang beralamat di Bekasi International Industrial Estate Blok C8 No.4-6 Cikarang. Penulis pada saat melakukan kerja magang ditempatkan di divisi *Marketing*.

Prosedur pelaksanaan kerja magang ini dimulai dengan beberapa proses sebagai berikut:

- a. Pengisian formulir pengajuan kerja magang.
- b. Pembuatan surat pengantar kerja magang ke perusahaan yang bersangkutan.
- c. Pembicaraan dengan wakil perusahaan.
- d. Pemberian surat kerja magang ke perusahaan tempat kerja magang.
- e. Pemberian surat balasan mengenai persetujuan kerja magang dari perusahaan.
- f. Pelaksanaan kerja magang.
- g. Pengisian dokumen yang berhubungan dengan pekerjaan yang dilakukan, seperti kartu kerja magang, formulir kehadiran kerja magang, formulir realisasi kerja magang, dan formulir laporan kerja magang.
- h. Penyusunan laporan kerja magang.
- i. Sidang kerja magang.

1.7. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan kerja magang yang berjudul “Peran Personal Selling Terhadap Pemasaran Di PT Sinar Syno Kimia” adalah sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Dalam bab ini menjabarkan mengenai hal-hal meliputi latar belakang pelaksanaan kerja magang, pokok permasalahan, maksud dan tujuan, manfaat laporan magang, ruang lingkung, waktu dan prosedur pelaksanakan kerja magang dan sistematika penulisan laporan magang.

BAB II: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjabarkan mengenai gambaran umum dari perusahaan tempat pelaksanaan kerja magang meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dari perusahaan, profil perusahaan, serta landasan teori yang berhubungan dengan kerja magang yang dilaksanakan.

BAB III: PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Bab ini penulis menjabarkan berbagai hal mengenai pelaksanaan kerja magang yang berisikan posisi dan koordinasi tugas penulis ketika melaksanakan kerja magang, pihak yang bertanggung jawab , system kerja divisi, tugas-tugas yang diberikan, proses kerja, kendala selama pelaksanaan kerja magang, solusi atas kendala yang ditemukan, dan pengalaman yang didapatkan dari perusahaan tempat dilaksanakan kerja magang.

BAB IV: KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi mengenai kesimpulan yang diambil terkait teori yang didapatkan selama kegiatan perkuliahan dengan kondisi nyata pada saat melakukan kerja magang, serta pemaparan saran baik bagi perusahaan maupun untuk penelitian selanjutnya